

Kontakt: Ralf Geisler / Territory Manager D-A-CH-EE: +49 173 63 55 239; ralf.geisler@efficientip.com

Pre-Sales Consultant IT & Security / Schweiz
[DNS/ DHCP/ IP-Adressmanagement & Security]

Firmenübersicht: EfficientIP [www.efficientip.com]

Seit der Gründung 2004, hat EfficientIP seinen Geschäftsbereich international ausgeweitet und liefert heute weltweite Lösungen, Professional Services und Supportleistungen. EfficientIP ist Softwarehersteller und globaler Anbieter der fortschrittlichsten und umfassendsten DNS, DHCP, und IP Adressmanagement (DDI) Lösungen und zugleich einer der am schnellsten wachsenden Anbieter in diesem Markt.

Hierbei unterstützt EfficientIP Unternehmen, die Geschäftsprozesse effizient und sicher in zuverlässigen Netzwerkinfrastrukturen zu führen. Ein einheitlicher Betrieb und das zentralisierte Management für DNS, DHCP und IP Adressen gewährleistet eine End-to-end Visibilität, durchgängige Konsistenz und erweiterte Automatisierung.

Unsere einzigartige 360° DNS Security Lösung schützt außerdem vertrauliche Daten und Applikationen jederzeit vor nicht autorisiertem Zugriff. Unternehmen vertrauen darauf, dass wir sie bei der Risikokontrolle unterstützen und die Komplexität der Herausforderungen vereinfachen, denen sie sich mit modernen IT-Infrastrukturen stellen müssen.

EfficientIP steht in strategischen Technologie Partnerschaften mit einer Reihe von renommierten Software- und Hardware-Marktführer. Dazu gehören Microsoft, VMware, IBM, HP, SUNMicrosystems, Dell, Red Hat, Novell, Cisco und ISC.

EfficientIP's Kundenbasis umfasst die anspruchsvollsten Unternehmen in allen Geschäftsbereichen auf globaler Ebene.

Einsatzort:

Deutschland, Eschborn (bei Frankfurt am Main)

Reiseaktivität:

30% (vorwiegend in der Schweiz)

Warum ist diese Position so attraktiv:

- EfficientIP bietet ein modernes- und zukunftsorientiertes Arbeitsumfeld und pflegt einen starken Zusammenhalt mit seinen Mitarbeitern.
- Als Pre-Sales Consultant werden Sie mit den Entscheidern von EfficientIP sowie denen der Endkunden eng zusammenarbeiten und somit zum Erfolg maßgeblich mit beizutragen.
- Sie agieren als Fachexperte für DDI & Security Lösungen von EfficientIP im Rahmen Ihrer technischen Verantwortung für den Pre Sales Consulting Bereich in der Region Deutschland, Österreich, Schweiz und Ost Europa (DACH-EE)
- Eine Ihrer Hauptaufgaben ist der Aufbau von erfolgreichen Geschäftsbeziehungen mit IT-Bereichsverantwortlichen, IT Leitern und Security Managern sowie die Durchführung von technischen Präsentationen und Demonstrationen aller EfficientIP Lösungen.
- Der Pre-Sales Consultant besitzt die Aufgabe bei der Beratung, dem Verkauf und bei der Präsentation des zu verkaufenden Produkts oder der Dienstleistung, dem Vertriebsbereich unterstützend bei Seite zu stehen.
- Als Pre-Sales Consultant gelten die Dienstleistungen vor dem Kauf, zum Beispiel eine ausführliche Beratung, das Ausarbeiten individueller Vorschläge, zu Ihren Aufgaben.
- Im Bereich Pre-Sales Consultant unterstützen Sie Kunden bei der Suche nach der richtigen individuellen Lösung.
- Sie stehen in engem Kontakt mit den Kunden und analysieren deren Geschäftsprozesse.
- Sie erstellen Leistungsbeschreibungen (Statement of Works), in denen Sie die bestellten Eigenschaften des Auftraggebers für ein Produkt beschreiben.

- Auf Messen oder anderen Präsenzveranstaltungen präsentieren Sie die standardisierten Produkte aus der Lösungspalette von EfficientIP.
- Technische Analyse und Erkennen von Kundenbedürfnissen inklusive Ausarbeitung von Lösungsdesign für Endkunden.
- Strategische Bearbeitung und Beantwortung von Ausschreibungen.
- Strategieentwicklung für den erfolgreichen Vertrieb aller Lösungen.
- Überwachen und kontrollieren des Pre Sales Prozesses mit der Aufgabe zur Optimierung.
- Dokumentationserarbeitung und Verwaltung.
- Sie haben maßgeblichen Anteil an der erfolgreichen Weiterentwicklung der DNS, DHCP, IPAM und Security Lösungen von EfficientIP.

Ihre Qualifikationen:

- Abgeschlossenes IT-Studium, Informatik oder vergleichbare Berufsausbildung.
- Berufserfahrung in vergleichbarer Position.
- Erfahrungen im technischen Vertrieb von Netzwerklösungen.
- Idealerweise Kenntnisse in den Netzwerktechnologien:
 - TCP / IP, DNS, DHCP, IP-Adressmanagement, LAN / WAN, Routing, Switching, Firewalls, IPv4/v6, UNIX Admin, Switches, Intranet/Internet/Extranet.
 - UNIX - O / S Wissen und Active Directory - Erfahrung erwünscht.
- Überdurchschnittliches Engagement und Erfolgsorientierung.
- Teamfähigkeit, Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen sowie zielorientierter und selbständiger Arbeitsstil.
- Flexible Einsatzbereitschaft, Reisebereitschaft, Kommunikations- und Präsentationsstärke setzen wir hierbei voraus.
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten Ihnen:

- Einen sicheren Arbeitsplatz in der spannenden und erfolgreichen IT-Netzwerk & Security-Branche.
- Attraktive Konditionen und sehr gute Entwicklungsperspektiven bei einem schnell wachsenden Marktführer.
- Eine moderne Unternehmenskultur: Kleine Teams, agile Prozesse, flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege
- Flexible Arbeitszeiten für eine gelungene Work-Life-Balance
- Regelmäßige Firmen- und Team-Events
- Eine Bahn-Karte 50 und einen Tiefgaragenparkplatz

Das hört sich genau nach Ihnen an?! Sie können sich mit den Aufgaben identifizieren und die Herausforderung spricht Sie an? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Ihren Gehaltsvorstellungen und Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin.